

Automobile : une électrification déphasée

Par Stéphane Lauer / Le Monde du 10 janvier 2023

La BMW i Vision Dee est la vedette du Consumer Electronics Show 2023 de Las Vegas (Nevada), le premier salon mondial de l'électronique grand public. La couleur extérieure du véhicule peut être changée d'une pression sur un bouton pour s'adapter aux envies du conducteur ; trente-deux teintes sont disponibles. Le dernier cri de Stellantis s'appelle le RAM Revolution BEV, un énorme pick-up bourré de technologie. Quant à Mercedes, la stratégie d'électrification de la marque allemande se résume à un slogan : « *Tech to Desire* », tout un programme...

La transition écologique et l'électrification des gammes promettaient une autre façon d'aborder la voiture, qui serait plus économe, plus légère, plus partagée, moins statutaire. La mutation est en train de se transformer en orgie technologique, en festival du toujours plus, avec des véhicules toujours plus gros, plus puissants et plus onéreux, hors de portée de l'immense majorité de la population.

Le bloc motopropulseur ne fonctionne plus au pétrole, mais le logiciel du secteur, lui, reste désespérément inchangé. Celui-ci avait été mis au point dans les années 1920 par Alfred Sloan, qui fit de General Motors le premier constructeur mondial grâce à une approche du marché révolutionnaire à l'époque. Face à la standardisation popularisée par Henry Ford, le « sloanisme » invente une politique commerciale qui n'est plus fondée sur le besoin essentiel de l'acheteur. Il faut sans cesse proposer de la nouveauté, du standing, du gadget, qui pousse le client à changer de véhicule plus souvent. « *Le commerce automobile a toujours consisté à faire boire un âne qui n'a pas soif* », résume Bernard Jullien, maître de conférences à l'université de Bordeaux, spécialiste de l'industrie automobile. Le choix de la rentabilité

Aujourd'hui, si le secteur s'électrifie à vive allure, c'est avec les recettes du passé, ratant ainsi l'occasion de révolutionner la façon de nous déplacer et

notre rapport à l'automobile. Le marketing de l'abondance l'emporte sur celui de la sobriété. Un acte manqué qui aura des conséquences économiques et écologiques.

Sur le plan économique, à trop sophistication l'offre, les constructeurs prennent le risque de tarir la demande. Le mouvement a déjà commencé. En France, le marché est revenu à son niveau de 1975. En Allemagne ou au Royaume-Uni, les ventes sont à leur plus bas depuis le début des années 1990. Les effets de la crise due au Covid-19 et des pénuries de composants n'expliquent pas tout.

De leur propre aveu, les dirigeants du secteur ont fait le choix de la rentabilité sur les volumes de vente. Les marques montent en gamme, cherchent à séduire le client avec plus d'options. Le véhicule électrique (VE) est déjà plus cher à fabriquer que son équivalent à moteur thermique ? Qu'à cela ne tienne, designers et ingénieurs ont retrouvé leurs vieux réflexes. Il faut faire du puissant, donc du lourd ; du clinquant, donc du superflu ; du tout-technologique, donc du cher. Qu'importe s'il y a de moins en moins de clients à pouvoir s'offrir une voiture neuve, la rentabilité du secteur n'a jamais été aussi élevée.

Le réveil risque d'être douloureux. Il est peu probable que les niveaux de marge actuels puissent être maintenus dans la durée. A vouloir cibler une clientèle toujours plus aisée avec une nouvelle offre électrique haut de gamme, les constructeurs sont en train de reproduire les erreurs du passé : comme les acheteurs potentiels sont de moins en moins nombreux et qu'il faut bien faire tourner les usines, le secteur sera vite contraint à « pousser du métal », selon l'expression consacrée, c'est-à-dire faire appel à des anabolisants commerciaux pour écouler les stocks, quitte à rogner sur les marges, comme au bon vieux temps du moteur thermique.

La Chine, elle, a fait un autre choix en subventionnant massivement l'entrée de gamme. En sept ans, le prix moyen d'une petite citadine électrique est passé de 30 000 euros à 10 000 euros. Sur la même période, en Europe, les tarifs ont augmenté de 15 %. Résultat : le bas du marché de l'électrique (20 000 euros et moins) représente 41 % des ventes de neuf en Chine contre 8 % en Europe, selon le cabinet Jato Dynamics. « *Les Chinois sont en train d'accumuler une expérience précieuse sur l'entrée de gamme qui sera difficile à rattraper pour les constructeurs européens* », souligne Bernard Jullien. Quand elle arrivera sur le Vieux Continent, la déferlante chinoise risque de faire mal.

La tournure que prend l'électrification aura aussi des conséquences sur la rapidité de la transition écologique en Europe. A partir de 2035, il ne sera plus possible d'acheter un véhicule neuf à moteur thermique. Mais viser 100 % de VE sur un marché qui se rétrécit comme peau de chagrin, du fait de l'incessante montée en gamme, rend l'objectif zéro carbone en 2050 difficilement atteignable. Pour renouveler le parc existant, il ne faudra pas quinze ans, mais trente ou trente-cinq ans.

Comme le souligne l'Ademe, l'agence de la transition écologique, orienter le marché de l'électrique vers des SUV et du haut de gamme n'a pas de sens sur le plan environnemental. L'empreinte carbone de ce type de véhicule ne devient positive face à une berline diesel qu'au-delà de 100 000 kilomètres parcourus contre 15 000 pour un petit VE. Continuer à proposer des modèles de sept places qui ne transportent qu'une personne 98 % du temps reste une aberration écologique, même en roulant à l'électrique. Et l'Ademe de conclure : « *Répliquer le modèle d'utilisation du véhicule thermique sur le VE ne suffira pas pour atteindre la neutralité carbone en 2050.* »

Le basculement vers l'électrique aura des conséquences industrielles importantes avec une hémorragie sans précédent sur les effectifs de la filière. Etait-il imaginable de demander aux constructeurs de changer plus radicalement de modèle en révolutionnant non seulement la motorisation, mais aussi les usages et notre rapport à l'automobile ? Sur le plan politique et économique, la réponse est non.

Mais, sur le plan environnemental, l'échec de la transition est en train de s'écrire sous nos yeux